



پایان‌نامه‌ی کارشناسی ارشد: ملیکا روحانی، ۱۳۹۷

شناسایی و اولویت بندی موانع راه اندازی واحد های کسب و کار (مطالعه موردی: شرکت های پشتیبانی نرم افزار و شبکه در مشهد)

این پژوهش به شناسایی و اولویت بندی موانع ایجاد کسب و کار کوچک با استفاده از فرآیند تحلیل سلسله مراتبی (AHP) پرداخته است. جامعه آماری تحقیق شامل 320 شرکت فعال کامپیوتری می باشد که از این تعداد 180 شرکت در زمینه شبکه و تولید نرم افزار را بر عهده دارند و 30 شرکت به عنوان حجم نمونه انتخاب شدند.

این تحقیق از نوع تحقیقات کاربردی با هدف شناسایی و رتبه بندی موانع موثر در راه اندازی واحد کسب و کار کوچک صورت گرفته که یافته های تحقیق شامل موانع ساختاری، رفتاری و زمینه ای می باشد. که این موانع اولویت های اول تا سوم موانع کسب و کار کوچک در شرکت های پشتیبانی نرم افزار و شبکه می باشند از مهمترین موانع ساختاری پر هزینه بودن آموزش ها و کلاس های بین المللی، عدم دسترسی به تکنولوژی های مناسب، نامناسب بودن قوانین مربوط به قراردادها و مهمترین موانع رفتاری شامل عدم توانایی و جذب کارکنان مناسب، کمبود نیروی متخصص، ذهنیت بد نسبت به شرکت و مهمترین موانع زمینه ای عدم زیر ساخت فرهنگی مناسب، نوسان قیمت ها، ناتوانی سیستم بانکی در ارائه تسهیلات بانکی شناسایی گردیدند.

کلیدواژه‌ها: واژه: کسب و کار کوچک، فناوری اطلاعات، روش AHP

شماره‌ی پایان‌نامه: ۱۲۷۲۱۲۱۵۹۵۲۰۴۰

تاریخ دفاع: ۱۳۹۷/۰۶/۲۰

رشته‌ی تحصیلی: مدیریت اجرایی

دانشکده: علوم انسانی

استاد راهنما: دکتر قاسم انوری

M.A. Thesis:

Identify and prioritize barriers to business start-up units
(case study: software and network support companies
in mashhad)

This study dealt with the identification and prioritization of barriers to establishing the small business using the Analytical Hierarchy Process (AHP). The population of the study included 320 active computer companies, of which 180 companies were responsible in the field of network and software production and 30 companies were selected as sample size.



This is an applied research conducted with the aim of identifying and ranking the effective barriers to start-up of the small business unit that the research findings include structural, behavioral and contextual barriers.

These barriers are the first to third priorities for obstacles of a small business in software and network support companies. The main structural barriers including the high cost of international trainings and classes, lack of access to appropriate technologies, inadequate legislation related to contracts and the key behavioral barriers including the lack of ability to attract the suitable staff, lack of professional staff, bad mentality to the company and the major contextual barriers including the lack of appropriate cultural infrastructure, volatility of prices and inability of the banking system in the provision of banking facilities were identified.